

Slovenský trh sa postupne liberalizuje

Ak sa slovenskému trhu s elektrinou a zemným plynom dáva za vzor trh v Českej republike, naozaj ide len o vzor. Intenzita konkurencie je v oboch krajinách neporovnateľná.

Michal Hudec, www.energia.sk

Platí približne nasledovná matematika: čo sa na trhu s elektrinou a plynom udeje v Českej republike za mesiac, približne toľko sa udeje na trhu na Slovensku za jeden rok. Hovoríme v hrubých číslach o počte zmien dodávateľov. Navyše spotrebiteľia v segmente domácností, ako sa zdá, nemajú celkom jasnú predstavu, či otvorený trh môže priniesť výraznejšiu cenovú výhodu.

Trh s elektrickou energiou a zemným plynom na Slovensku sa liberalizuje. Zatiaľ však iba pozvoľne. Pre ilustráciu, v segmente domácností, ktorý sa otvoril ako posledný, majú zákazníci podľa zákona možnosť vyberať si svojho dodávateľa zemného plynu už takmer päť rokov. Problém však je, že až do začiatku roka 2011 nebolo na slovenskom trhu dodávateľa, ktorý by chcel domácnosti osloviť cielene a plošne.

Cieľom tohto textu je v stručnosti popísať pozadie a proces, ako sa trh s energiami na Slovensku liberalizoval, resp. ako je ešte stále v začiatku svojho otvárania sa. Text sa zameriava primárne na trh so zemným plynom, pričom jeho podstatná časť venuje pozornosť najmä segmentu domácností, o ktorom sa dnes nielen intenzívne diskutuje na odborných fórach, ale na ktorý sa zameriava i väčšina marketingového úsilia nových dodávateľov.

DODÁVATELIA ZEMNÉHO PLYNU

S plnohodnotnou ponukou zemného plynu pre domácnosti prišla v januári 2011 ako prvá spoločnosť ČEZ Slovensko, slovenská pobočka známeho českého koncernu. Krátko na to vstúpil na trh ďalší konkurent tradičného dodávateľa – Slovenského plynárenského priemyslu (SPP), spoločnosť RWE Gas Slovensko. Plus – mínus v podobnom čase začala trh testovať i spoločnosť Magna E.A., ktorá si spravila v rokoch predtým imidž životaschopného alternatívneho dodávateľa elektrickej energie pre domácnosti.

V priebehu nasledujúceho obdobia vstúpilo na trh so zemným plynom s ponukou pre domácnosti viacero menších spoločností. Spomedzi nich sa v médiách zviditeľnilo najmä Energetické centrum. Nie však „ponukou, aká sa neodmieta“, ale čoraz častejšie sa začalo informovať o klientoch, ktorí pokladali konanie obchodných zástupcov tohto dodávateľa za neúmerne nástojčivé a neférové.

Nástup konkurencie na trhu so zemným plynom v segmente firemných odberateľov bol oveľa presvedčivejší. Približne rok po tom, ako spoločnosť RWE Gas Slovensko oznámila vstup na trh v segmente firemného veľkoodberu, SPP ako dominantný hráč a niekdajší plynárenský monopol prišiel o svojho najväčšieho odberateľa, spoločnosť Duslo Šaľa.

Bolo to v roku 2009, ktorý bol okrem iného poznačený januárovou plynárenskou krízou. Noví hráči na trhu tak museli prakticky hneď v prvých dňoch fyzických dodávok čeliť krízovému stavu. K tomuto momentu sa nedávno pri oslavách 20 rokov pôsobenia na slovenskom trhu vrátila v krátkom video dokumente i spoločnosť Shell Slovakia. Medzi jej prvých zákazníkov patrila vtedy napríklad spoločnosť vyrábajúca pivovarnický slad. Ak sa vrátíme späť k RWE Gas Slovensko, firme sa do portfólia okrem šalianskeho Dusla podarilo získať i veľké spoločnosti ako Tepláreň Košice, Mondi SCP Ružomberok, Heineken Slovensko, Vetropack Nemšová či SHP Harmanec.

Treba pripomenúť, že RWE Gas Slovensko je dcérska spoločnosť koncernu RWE, ktorý má svoje vlastnícke a obchodné záujmy v skupine Východoslovenská energetika (VSE). VSE je jedným z tzv. tradičných dodávateľov elektrickej energie. Možno teda konštatovať, že je i prvým tradičným dodávateľom, ktorý sa prostredníctvom sesterskej spoločnosti stal alternatívnym dodávateľom v tej druhej komodite. Na druhej strane, prvým tradičným dodávateľom, ktorý pod rovnakou značkou začal

ponúkať ako alternatívny dodávateľ druhej komodity, bola spoločnosť ZSE Energia, patria do skupiny Západoslovenská energetika. Do tretice, v roku 2012 vstúpili na trh s druhou komoditou ako alternatívni aj spoločnosti Stredoslovenská energetika a SPP; teda firmy, ktoré sú tradičnými dodávateľmi elektriny, resp. plynu.

Trh s elektrickou energiou, či už ide o segment firemných odberateľov alebo o segment domácností, sa dynamizoval v porovnaní s plynárenským trhom o niečo rýchlejšie a najmä o niečo skôr. Preto je popis trhu s plynom smerodajnejší, pokiaľ ide o skúmanie otvorenosti a miery konkurencie na energetickom trhu ako takom.

NEDOSTATOK INFORMÁCIÍ?

Zatiaľ čo o trhu s elektrinou a plynom v Českej republike je verejne známych pomerne dostatok dát, slovenský trh trošku trpí na nedostatok publikovaných informácií. Noví dodávateľia čas od času zverejnia počet uzatvorených zmlúv, no i tieto čísla sa viažu predovšetkým k segmentu domácností, ktorý nie je zanedbateľný, ale pre nižšie odbory ponúka prirodzene i menšiu obchodnú príležitost. Ak hovoríme o tom, že segment domácností nie je v prípade Slovenka zanedbateľný, máme na mysli predovšetkým skutočnosť, že slovenský trh je spomedzi členských krajín EÚ číslom dva, pokiaľ ide o dostupnosť zemného plynu pre širokú verejnosť. Hustejšiu distribučnú sieť má v EÚ už len Holandsko.

Prirodzeným dôsledkom rozvinutej plynárenskej siete je i skutočnosť, že pokiaľ ide o celkový energetický mix krajiny, podľa posledných dát Medzinárodnej energetickej agentúry (IEA) najväčší podiel na primárnych energetických zdrojoch nemá ropa (príp. uhlie), ako je to u väčšiny krajín EÚ, ale jednotkou je zemný plyn s podielom 30%. Len pre doplnenie, nasleduje ho jadro (22%) a spomenutá ropa je až trojkou (21%). Ak

Rok	2008	2009	2010	2011
Domácnosti	29	7 697	17 208	40 574
Firmy	1 462	2 999	4 702	2 210
SPOLU	1 491	10 696	21 910	42 784
Medziročná zmena	---	+ 717 %	+ 205 %	+ 195 %

Tabuľka č. 1: Počty odberných miest, ktoré zmenili dodávateľa – elektrická energia

Zdroj: Výročná správa ÚRSO za rok 2011, energia.sk

Rok	2009	2010	2011
Veľkoodber	39	84	99
Stredný odber	14	84	267
Maloodber	5	2 950	5 270
Domácnosti	0	0	21 376
SPOLU	58	3 118	27 012
Medziročná zmena	---	+ 5 376 %	+ 866 %

Tabuľka č. 2: Počty odberných miest, ktoré zmenili dodávateľa – zemný plyn

Zdroj: Výročná správa ÚRSO za rok 2011, energia.sk

sa vrátíme späť k tvrdeniu, že dát o dynamike slovenského trhu s energiami je málo, treba tiež zdôrazniť, že príležitostne publikované čísla hovoria spravidla o počte odberných miest, nie o podieloch na celkových dodaných objemov.

Na Slovensku raz za rok publikuje ucelenejšiu štatistiku Úrad pre reguláciu sieťových odvetví (ÚRSO) vo svojej výročnej správe. Tá má však dve slabiny: publikuje sa ročne a za uplynulý rok s odstupom niekoľkých mesiacov. Po druhé, v stati o vývoji konkurencie na trhu sa síce spomínajú najväčší konkurenti tradičných dodávateľov, ale nehovorí sa o ich konkrétnych trhových podieloch. Obdobne platí, že ÚRSO informuje len o počte odberných miest, ktoré v danom roku zmenili dodávateľa, nehovorí však, o aký trhoví podiel v danom segmente odberateľov ide.

pozrieme na percentuálne medziročné zmeny, zdá sa, ako keby konkurencia na trhu narastá veľmi dynamicky. Ak sa ale pozrieme na to, z akých čísel sa medziročná zmena počíta, je zjavné, že do roku 2011 konkurencia narastala iba pozvoľne.

MOTIVÁCIA DOMÁCNOSTÍ

Portál energia.sk v období 13. - 31. 8. 2012 realizoval vlastný online čitateľský prieskum, ktorého cieľom bolo monitorovať motiváciu, resp. demotiváciu domácností zmeniť svojho dodávateľa elektriny a/alebo plynu. Prieskum mal pôvodne ambíciu sondovať i preferencie malých a stredných firiem, ale nakoľko až 95,7 % respondentov vyjadrilo, že na otázky v dotazníku odpovedá ako zástupca domácnosti, pri interpretovaní prieskumu sme pohľady podnikateľov

70 % z nich dodávateľa nezmenilo, pričom ďalej iba tretina z tejto skupiny pripustila, že zmenu v budúcnosti zváži. Ako hlavný dôvod nekonania označili možnosť „cenová úspora je zanedbateľná alebo žiadna“.

Spomedzi respondentov, ktorí dodávateľa zmenili, takmer 40 % z nich nevedelo odhadnúť, akú reálnu ročnú úsporu im tento krok priniesol. Respondenti, ktorí dodávateľa zmenili a vedeli odhadnúť dosiahnutú finančnú úsporu plynúcu z tohto kroku, najčastejšie uviedli:

- ročnú úsporu v rozmedzí 51 – 100 eur z účtu za zemný plyn (16,7 %),
- ročnú úsporu v rozmedziach 16 – 20 a 21 – 30 eur z účtu za elektrinu (v oboch prípadoch 11,4 %).

Výsledky sú o to zaujímavejšie, že väčšina respondentov (59,3 %) označila za hlavnú motiváciu zmeny, resp. uvažovania o zmene „konkrétnu úsporu z celkového účtu za energie (eur/rok)“. Medzi sekundárnymi dôvodmi respondenti najčastejšie označovali možnosti „dôveryhodnosť dodávateľa“ (37,4 %) a „doplňkové služby k dodávkam energií“ (28,5 %). Ostatným dôvodom priložili respondenti iba malú váhu. Medzi nimi sa ako možnosti ponúkali napríklad jednotková cena alebo zmluvná viazanosť. V otvorenej odpovedi sa významnejšie objavila ako motivácia „ekologická stránka“ dodávateľa (2 %), teda dodávky energií z obnoviteľných zdrojov.

Nižšia miera dynamiky trhu v segmente domácností, ak porovnáваме slovenský trh voči českému, je pravdepodobne okrem iného i dôsledkom konzervatívnejšieho správania sa spotrebiteľa. Z čitateľského prieskumu energia.sk jednoznačne vyplynulo, že domácnosti nemajú veľkú dôveru voči sprostredkovateľom, ale v prípade rozhodnutia sa pre zmenu preferujú priamy kontakt s vybraným dodávateľom. Najpreferovanejším predajným kanálom sa ukázala byť „osobná návšteva zákazníckeho centra dodávateľa“ (37,4 %), nasledovala ju možnosť „online nástroj – webové sídlo dodávateľa“ (24,4 %) a treticu preferovaných možností uzatvorila „vopred dohodnutá návšteva zástupcu dodávateľa“ (15,4 %). Paradoxne, možnosť „náhodný podomový predaj“ označilo za preferovaný obchodný kanál len necelé percento respondentov. Pritom spomedzi respondentov, ktorí označili, že



ČO HOVORIA ČÍSLA ZA ROK 2011

Na úvod a pre porovnanie súhrnné čísla z českého trhu. Podľa dát OTE, ktorý je organizátorom trhu, v roku 2011 v Českej republike zmenilo svojho dodávateľa:

- 448 860 odberných miest v elektrickej energii (2x viac ako v roku 2010),
- 361 941 odberných miest v zemnom plyne (4x viac ako v roku 2010).

Pre porovnanie, v roku 2011 v Slovenskej republike zmenilo podľa dát ÚRSO dodávateľa celkovo:

- 42 784 odberných miest v elektrickej energii (2x viac ako v roku 2010),
- 27 012 odberných miest v zemnom plyne (8,5x viac ako v roku 2010).

Podrobnejšie dáta o počte zmien dodávateľov elektrickej energie a zemného plynu vyjadrujú tabuľky č. 1 a č. 2. Ak sa v tabuľke

vyпусти. Pre doplnenie k veľkosti vzorky, online dotazník vyplnilo dobrovoľne celkovo 282 respondentov, pričom v období zberu dát prišlo na web energia.sk celkom 9 918 tzv. „unikátnych“ návštevníkov. Je potrebné zdôrazniť, že ide o čitateľský prieskum, pričom čitatelia portálu nepredstavujú reprezentatívnu vzorku populácie Slovenska a súčasne dobrovoľnosť vyplnenia dotazníka nereflektovala princíp náhodnosti výberu vzorky. Napriek tomu však výsledky poodhaľujú spotrebiteľské správanie sa domácností, resp. jej členov, ktorí sa ako čitatelia energia.sk zaujímajú o energetiku hlbšie. Základné zistenie prieskumu je možné formulovať nasledovne: Spotrebiteľia (čitelia energia.sk) vedia (95 %), že zo zákona majú možnosť zmeniť svojho dodávateľa elektriny a plynu, napriek tomu však takmer

[EUR / člen domácnosti / rok]	Rok 2009	Rok 2010	Rok 2011
Celkový hrubý príjem	4 796,23 eur	4 724,43 eur	4 946,83 eur
Celkový čistý príjem	4 277,81 eur	4 243,72 eur	4 403,97 eur
Výdavky – elektrina, plyn a iné (EPI)	503,43 eur	505,24 eur	507,08 eur
Podiel EPI / hrubý príjem	10,50 %	10,69 %	10,25 %
Podiel EPI / čistý príjem	11,77 %	11,91 %	11,51 %

Tabuľka č. 3: Podiel výdavkov za energiu na príjmoch prepočítaných na člena domácnosti v SR

Zdroj: Štatistický úrad SR, energia.sk

Dodávateľa už zmenili, najčastejšie (28,3 %) označovali „náhodný podomový predaj“ za obchodný kanál, ktorým zmenu uskutočnili. Z toho sa dá usúdiť, že hoci je podomový predaj kľúčovým obchodným kanálom pre dodávateľov, z pohľadu spotrebiteľa rozhodne nepatrí k tým preferovaným.

OPODSTATNENOSŤ CEN

Otváranie trhu a vytváranie podmienok pre rozširovanie palety produktov konkurujúcich si v prvom rade cenou, spomedzi ktorých by si mohol odberateľ vyberať, majú byť nástrojmi pre zníženie celkovej cenovej hladiny. I keď majú analytici skôr pesimistický názor, podľa Európskej komisie sa to osvedčilo v iných odvetviach, najmä v telekomunikáciách, preto by údajne nemal existovať objektívny dôvod, pre ktorý by sa princíp nemohol replikovať aj v odvetví energetiky. Navyše vo viacerých dokumentoch Európskej únie, spomedzi nich najviditeľnejšie najmä v európskych smerniciach 2009/72/ES a 2009/73/ES tvoriacich tzv. tretí energetických balík, sa objavil pojem „energetická chudoba“ (palivová chudoba), ktorým sa bude musieť čoraz viac zaoberať každá z členských krajín EÚ. Model palivovej chudoby azda najviac rozpracovala Veľká Británia, kde sa, veľmi zjednodušene, za takto chudobnú domácnosť považuje tá, ktorá na mesačné účty za energiu vynakladá desatinu zo svojich celkových príjmov.

Dodávateľia si na otvorenom trhu konkurujú primárne cenou, či už ide o konkurenciu cez jednotkovú cenu alebo v prípade rozvinutejšieho trhu o konkurenciu cez výšku koncového účtu za energiu. V každom prípade, problematika liberalizácie trhu je spojená vo veľkej miere aj so sociálnym rozmerom, nakoľko výdavky domácností na energiu patria k skupine tých významnejších.

Slovenská republika sa bude musieť tak tiež v blízkej budúcnosti podrobnejšie zaoberať „energetickou chudobou“; podľa nového Zákona o regulácii bude musieť ÚRSO v súčinnosti s relevantnými ministerstvami do konca roka 2013 vypracovať príslušnú koncepciu a v budúcnosti ju aktualizovať. Z tohto hľadiska je však potrebné zdôrazniť, že podľa štatistických údajov Eurostatu vynakladá priemerná domácnosť na Slovensku na elektrinu a plyn zhruba 8,8 % zo svojich mesačných príjmov. Podľa inej metódy, napríklad v prepočte príjmov a výdavkov na člena domácnosti, môže byť percentuálny podiel ešte vyšší.

Na základe údajov Štatistického úradu SR, ktoré každoročne publikuje v správe „Príjmy, výdavky a spotreba súkromných domácností v SR“, podiel priemerných výdavkov na nákup elektriny, plynu a iných palív (vrátane tepla) na člena domácnosti sa voči priemerným príjmom na člena domácnosti vyvíjal v ostatnom období tak, ako znázorňuje tabuľka č. 3. Vidieť, že či už ide o podiel výdavkov na elektrinu, plyn a iné palivá v pomere

k hrubému alebo čistému príjmu domácnosti prepočítaného na jedného jej člena, percentuálny podiel za ostatné obdobie neklesol pod 10 %. V prípade Slovenska, nakoľko sa kritériá energetickej chudoby ešte presne nezadefinovali, ide minimálne o varovný signál.

I pre tieto dôvody sa čitateľský prieskum energia.sk zamerlal aj na otázky, ako vníma domácnosť ceny energií a výšku koncového účtu na otvorenom trhu, resp. či otvorený trh dokáže priniesť cenovú výhodu, ktorú spotrebiteľ očakáva.

Na záver, zaujímavé sú zistenia prieskumu o subjektívnom vnímaní ceny energií domácnosťami. Prieskum sa pýtal na dôvody spokojnosti a nespokojnosti so súčasným dodávateľom. Takmer 46 % respondentov vyznačilo svoju nespokojnosť s „výškou mesačného účtu za energiu“. Viac ako dve tretiny respondentov ďalej vyznačili, že ceny elektriny a plynu sú „vysoké a mohli by byť nižšie“. Približne rovnaký počet respondentov vyznačil v kontrolnej otázke nesúhlasné stanovisko alebo nevedel posúdiť, či sú ceny „primerané“. Predposledná otázka prieskumu sa pýtala na pozitíva, ktoré priniesol otvorený trh. Okrem otvorenej otázky sa ponúkli možnosti: „zníženie cien“, „viac konkurencie“, „možnosť výberu“ a „starostlivosť o zákazníka“. Najčastejšie označovaná bola „možnosť výberu“ (75,7 %), pričom ďalšia v poradí sa umiestnila možnosť „viac konkurencie“ (54,8 %) a až na treťom mieste ako pozitívum otvoreného trhu respondenti prieskumu vyznačovali „zníženie cien“ (37,4 %).

O AUTOROVI

MICHAL HUDEC je členom predstavenstva spoločnosti energy online, a.s. a analytikom portálu energia.sk. Na začiatku roku 2012 absolvoval výberový expertný „International Visitor Leadership Program“ v USA v téme „U.S. Foreign Policy and Energy Security“. V rokoch 2007–2010 spolupracoval s portálom EurActiv.sk, kde sa okrem iného venoval i energetike. Pôsobí i ako člen dozornej rady na výskum a vývoj orientovanej technologickú spoločnosti Geothermal Anywhere, a.s.

Kontakt: hudec@energia.sk





Less guessing. More knowing.
Analytics. Delivered.

High performance. Delivered.

Knowledge is key. But knowledge without insight isn't much of an advantage. We help our clients use analytics to turn data into insight, insight into action and action into tangible results. That's high performance, delivered.

consulting | technology | outsourcing


accenture